



Dr. Nona

НОВЫЙ МАРКЕТИНГ

Компании Dr. Nona International Ltd.

СОДЕРЖАНИЕ

Добро пожаловать.

Система Сетевого Маркетинга компании
Dr. Nona International LTD.

Основные положения

Регистрация

Термины и определения

Статусы Маркетинг плана

Наглядная схема Маркетинг плана

Определение дистрибьюторских званий и расчет бонусов

Правила сжатия сети

Мотивационные программы от Президента компании

Законы компании и правила рекламы

Соглашение с компанией Dr. Nona International LTD.

Правила продажи сети

Право наследования сети

Этический кодекс





ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В КОМПАНИЮ DR. NONA INTERNATIONAL LTD.

Наша компания находится на мировом рынке 25 лет!
За это время компания прошла путь от маленькой семейной компании, до компании мирового уровня.

На протяжении всех лет мы всегда двигались вперёд.
Нет прогресса без движения. Вот и сейчас мы меняем наш Маркетинг план на более прогрессивный, динамичный, нацеленный на долгосрочный период.

Мы создаём новые, прогрессивные, высоко эффективные продукты, которые позволяют продвигать нашу миссию – помочь людям избавиться от тяжких недугов 21-го века.

Уверены, что вступив в нашу компанию, вы откроете для себя новые перспективы и сумеете в полной мере реализовать свой потенциал.
Ваш успех – в ваших руках, а мы вам в этом поможем!

С любовью и уважением,



Доктор Нонна
Основатель бренда компании
Dr. Nona™



М.Шнеерсон
Президент компании
Dr. Nona International LTD.

СИСТЕМА СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА КОМПАНИИ DR. NONA INTERNATIONAL LTD.

Основные положения

Маркетинг план нашей Компании предусматривает четыре вида заработка:

1. Скидки от рекомендуемой цены;
2. Комиссионные вознаграждения за закупки Потребителей вашей организации;
3. Премии за работу организаций Директоров;
4. Дополнительные поощрения.

Маркетинг план помогает вам развивать и увеличивать доходы в любом темпе, по вашему усмотрению, согласно возможностям и привычкам, без давления и жестких ограничений.

Компания оставляет за собой право вносить изменения и коррективы в Маркетинг план, заранее предупредив вас об этом!

Маркетинг план говорит вам - ДА!

- Два уровня скидок!
- Прибыль от розничной продаже!
- Комиссионные вознаграждения за закупки потребителей вашей организации!
- Премии за работу организации ваших Директоров!
- Ежемесячный финансовый отчет!
- Дополнительные поощрения!

Маркетинг план говорит вам - НЕТ!

- Нет необходимости в немедленном открытии накопительной программы!
- Нет ограничения в прибылях!
- Нет ограничения численности вашей организации ни вширь, ни вглубь!



КАК ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ В КОМПАНИИ DR. NONA INTERNATIONAL LTD.

1. Регистрация на официальном сайте Компании, по адресу в интернете: www.drnona.com

2. Регистрация в отделениях Компании Dr. Nona International LTD.

Чтобы стать Независимым Распространителем Компании необходимо:

- Заполнить, подписать и сдать в отделение Компании первый экземпляр Соглашения о сотрудничестве и выбрать статус: **Потребитель** или **Дистрибьютор**.

- **Потребитель** оплачивает только вступительный взнос в размере 5\$ (4 Евро).

- **Дистрибьютор** приобретает "Стартовый набор Консультанта", содержащий необходимые вам для работы справочные материалы, в стоимость которого входит, так же вступительный взнос, который покрывает ежегодную оплату за компьютерное обслуживание.


После введения данных "Соглашения" в компьютер, Вы становитесь Дистрибьютором или Потребителем соответственно вашему выбору, и немедленно получаете право приобретать продукты Компании со скидкой и привлекать новых Дистрибьюторов или Потребителей, для которых Вы будете СПОНСОРОМ.

Внимание!

При заполнении бланка "Соглашения" ваших Дистрибьюторов необходимо тщательно, без ошибок и исправлений, внести данные о себе в графу "Данные спонсора".

От этого зависят Ваши будущие доходы!





DR. NONA INTERNATIONAL LTD.
ул. Моше Леви 11, Рамат Лецион, 75625828, Израиль. Тел: (+972) 3-9516999 Факс: (+972) 3-9617333 www.drnona.com

**Регистрационное Соглашение
Независимого Распространителя**
(Просьба заполнять печатными буквами)

Регистрационный номер Соглашения	Дата: День ____ / Месяц ____ / Год ____
Данные распространителя	
Фамилия	Имя
Пол: М <input type="checkbox"/> Ж <input type="checkbox"/> Паспорт № _____	Дата рождения: ____ / ____ / ____
Домашний телефон	Мобильный телефон
Адрес	Адрес электронной почты
Данные спонсора	
Регистрационный номер Соглашения	Телефон
Фамилия	Имя

Потребитель

_____ (Ф.И.О., подпись)

Данной подписью я подтверждаю свое согласие стать Потребителем.

Дополнительная информация:

- Заполнение всех полей обязательно.
- Последняя дата регистрации – последний рабочий день месяца. Все соглашения поданные после этого дня будут зарегистрированы в следующем месяце.
- В выходные дни регистрация не производится.

В целях сотрудничества с Компанией "Dr. Nona International LTD." я даю согласие на получение информации по всем возможным информационным каналам (sms, email и т.п.)

Компания "Dr. Nona International LTD." обязуется обеспечивать конфиденциальность всех полученных данных, за исключением случаев, предусмотренных законодательством.

С условиями двустороннего Регистрационного соглашения Независимого распространителя ознакомлен и выражаю согласие стать Дистрибьютором компании.

Дистрибьютор

_____ (Ф.И.О., подпись)

Порядок распределения оригинала и копий: белая - офис; желтая - спонсор; розовая - распространитель.

ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Потребитель – статус в Маркетинг плане. Потребитель приобретает продукцию со скидкой 20%.

Дистрибьютор – юридическое или физическое лицо дееспособного возраста, подписавшее с компанией дистрибьюторское соглашение, которое дает право покупать продукцию с 35% скидкой, спонсировать других дистрибьюторов и получать бонусы согласно Маркетинг плану.

Дистрибьюторское соглашение - соглашение, подписываемое дистрибьютором при вступлении в компанию.

Стартовый набор - набор информационных материалов и пробников продукции, который необходимо приобрести 1 раз при вступлении в компанию, для первоначальной регистрации в качестве Дистрибьютора.

Спонсор - Дистрибьютор, привлекающий, обучающий и помогающий своим новым Дистрибьюторам.

Партнер – физическое или юридическое лицо, работающее, с согласия Компании, по одному, общему с Дистрибьютором соглашению. Партнер не может: участвовать в мотивационных мероприятиях Компании, получать вознаграждения, причитающиеся от Компании, без доверенности, выданной ему Дистрибьютором (владельцем соглашения).

Статус - положение Дистрибьютора в маркетинговой структуре, характеризующееся определенными правами и привилегиями. Для достижения определенного статуса необходимо выполнить установленные для него условия. Маркетинг план предусматривает следующие виды статусов: «Потребитель», «Консультант», «Старший Консультант», «Менеджер», «Старший Менеджер» и «Директор».

Консультант - Физическое или юридическое лицо, выполнившее условия регистрации и поддерживающее в силе действие Соглашения с Компанией. Он обязан приобрести стартовый набор. Консультант приобретает продукцию у Компании со скидкой 35 %. Для получения статусов выше «Консультанта», надо выполнить условия квалификации предусмотренные маркетинг планом компании.

Неактивный Дистрибьютор - «Дистрибьютор», у которого в квалификационный месяц личный объем меньше 100VP.

Активным считается дистрибьютор, выкупивший у компании продукцию на 100VP .

Организация Дистрибьютора – все Дистрибьюторы и Потребители, составляющие его первый, второй и т.д. уровни, без ограничения их числа.

Ветвь - часть организации Дистрибьютора, идущая от одного из Дистрибьюторов первого уровня. Количество ветвей не ограничивается.



Уровень - положение Дистрибьютора в маркетинговой структуре. Дистрибьюторы, привлеченные в Компанию лично Вами, составляют Ваш первый уровень. Лица, привлеченные Дистрибьюторами первого уровня - Ваш второй (их первый) уровень и т.д. Количество Дистрибьюторов в каждом уровне не ограничивается.

Поколение – Положение Дистрибьютора в статусе «Директор» в маркетинговой структуре.

Группа развития – Ваша организация, за исключением нижестоящих Директорских организаций.

Личный объем закупок (Personal - Volume Units) PVU - объем закупок приобретенный персонально Дистрибьютором за текущий месяц. Выражается в единицах объема.

Лично приглашенный – Дистрибьютор, приглашенный в компанию лично вами, у которого в бланке соглашения в графе спонсор записаны Ваши данные.

Единицы объема - Volume Units - VU - условные единицы (очки), единые для всего мира, присвоенные каждому продукту, которые не связаны ни с одной из мировых валют.

Групповой объем закупок (Group Volume Units) GUV - суммарный объем личных закупок Дистрибьютора и его организации до первого Директора в текущем месяце. Выражается в единицах объема.

В Групповой объем любого Дистрибьютора входят:

- его личные очки,

- очки его Потребителей, консультантов, Старших Консультантов и Менеджеров.

Причём, как активных, так и не активных.

Глобальный объем – GVR - групповой объем закупок (GVU) организации «Директора», за вычетом его личных закупок (PVU), плюс групповой объем закупок (GVU) всех «Директоров» сети, в 8 поколениях. (Для статуса «Платиновый Директор»-9 поколений и для статуса «Брильянтовый Директор»-10 поколений)

Маркетинг план - система поощрения (выплата вознаграждения) и продвижения Дистрибьюторов по иерархическим рангам Компании. Распечатка – компьютерная распечатка, отражающая работу Дистрибьютора.

Расчетный месяц – период времени (как правило - календарный), за который Компания подводит итоги работы Дистрибьюторов.

Бонус - вознаграждение «Дистрибьютора» в соответствии с Маркетинг планом компании, начисляемое при выполнении установленных квалификационных норм.

Глубина выплат – предельное количество уровней, с которых возможно получить бонусы по Маркетинг плану.

Чек – внутренний документ Компании, в котором указывается сумма вознаграждения Дистрибьютора за расчетный месяц.

Компрессия (сжатие) – компрессия Дистрибьюторов, которые в расчетном месяце не выполнили квалификационные нормы.



Дистрибьюторы, не выполнившие квалификационные нормы, лишаются бонуса (становится «не видимыми»). Только для расчета чека, вся их сеть подтягивается к первому вышестоящему спонсору, который в этом месяце квалифицировался. В случае выполнения квалификации в последующем месяце, «компрессированные» ранее Дистрибьюторы вновь становятся «видимыми» и получают право на соответствующее вознаграждение.

Мотивационные программы - дополнительная форма поощрения Дистрибьюторов от Президента Компании.

Этический кодекс – этические правила поведения Дистрибьюторов Компании.

Маркетинг план предусматривает два вида классификации: «Потребитель» и «Дистрибьютор»

ПОТРЕБИТЕЛЬ

«Потребитель» - считается любое физическое лицо, оформившее соглашение «потребителя» с компанией.

Стоимость соглашения 5\$ (4евро).

Потребитель получает:

- скидку в 20% на всю линейку продукции компании Д.Н.;
- экземпляр потребительского соглашения, дающий право обслуживаться на любом складе компании;
- право посещать презентации и школы по продукту компании;
- право посещать все мероприятия, организованные его непосредственным спонсором и всеми вышестоящими спонсорами его ветки.

Кроме этого, потребитель, имеет право на два вида поощрения за закупки продукции компании.

1. Потребитель имеет 20 % «кэш бек» в виде ПРОДУКЦИИ, от объемов его личных закупок. «Кэш бек» рассчитывается от очковой стоимости товара.

Например. За купленные им продукты в объеме 100 урон он получает 20 премиальных очков. Премиальные очки можно обменять на продукцию равную этим очкам.

2. Помимо «кэш бека» для потребителя существует программа «приведи друга». Эта программа начисляет Вам премиальные очки за первую закупку каждого приведенного Вами нового человека в компанию, в размере 20%.

Однако, у потребителя есть ДВА серьезных ограничения:

- скидка у потребителя никогда не будет расти и останется в размере 20%;
- потребитель НЕ может получать вознаграждения в соответствии с маркетинг планом компании.

ДИСТРИБЬЮТОР

Дистрибьютор - считается любое юр. или физическое лицо, оформившее «Регистрационное Соглашение Независимого Распространителя» с компанией.

Стоимость соглашения- 50\$ (40 евро).

Дистрибьютор получает:

- скидку в 35% на всю линейку продукции компании;
- дистрибьюторский набор, в который входит:
 - папка, экземпляр дистрибьюторского соглашения, каталог продукции, набор пробников, эксклюзивный продукт.
- право получать вознаграждения согласно маркетинга компании
- право расти по карьерной лестнице, и право делать международную карьеру.

Для получения вознаграждения от компании, дистрибьютор должен быть «активным» в текущем месяце.

«**Активным**» считается дистрибьютор, выкупивший у компании продукцию на 100 очков.

СПОНСОРСКИЙ БОНУС (СБ)

Для всех активных дистрибьюторов компании, вводится вознаграждение за закупки ЛИЧНО ПРИГЛАШЁННЫХ (ЛП), в размере 5% (Спонсорский бонус (СБ)).

Спонсорский бонус выплачивается всегда, даже в случае, если карьерный статус нижестоящего дистрибьютора намного выше статуса спонсора.

Спонсорский бонус получают все Дистрибьюторы.

СБ с закупок лично приглашённых ПОТРЕБИТЕЛЕЙ- Не платится!!!



КАРЬЕРНАЯ ЛЕСТНИЦА

Первая ступень карьерной лестницы – «Консультант» (К)

Консультант имеет прибыль 35% от розничных продаж и комиссионные в размере 15% от закупок его потребителей. А так же 5% спонсорский бонус (СБ) от лично приглашенных.

Для получения бонуса консультант должен быть активным в этом месяце.

Вторая ступень – «Старший консультант» (СК)

Старший консультант считается дистрибьютор, набравший в текущем месяце 100 личных очков и имеющий под собой хотя бы одного активного консультанта.

Старший консультант имеет прибыль 35% от розничных продаж, комиссионные в размере 15% от закупок его потребителей, 5% от закупок своего К. и СК первого уровня. А так же Спонсорский бонус 5% от лично приглашённых.

Для получения бонуса Старший консультант должен быть активным в этом месяце.

Третья ступень – «Менеджер» (М)

Менеджер считается дистрибьютор, набравший в текущем месяце 100 личных очков и имеющий под собой минимум две активные ветки.

Кроме того Менеджер должен набрать 500 групповых очков. В групповые очки входят его персональные очки, очки его потребителей и персональные очки его К., С.К. и М.

Менеджер имеет прибыль 35% от розничных продаж, комиссионные в размере 15% от закупок его потребителей, 8% от закупок своих М., К. и С.К. первого уровня. А так же Спонсорский бонус 5% от лично приглашённых.

Для получения бонуса Менеджер должен быть активным в этом месяце.

Четвёртая ступень – «Исполнительный Директор». (Junior Director)

Исполнительный Директор считается дистрибьютор, набравший в текущем месяце 100 личных очков и имеющий под собой минимум две активные ветки, одна из которых должна начинаться со статуса Старший Консультант. Кроме того, Исполнительный Директор должен набрать 1000 очков группового объема. В групповые очки входят его персональные очки, очки его потребителей и персональные очки его К., С.К. и М.

Исполнительный Директор имеет прибыль 35% от розничных продаж, комиссионные в размере 15% от закупок его потребителей, 8% от закупок своих М., К. и С.К. первого уровня и 6% от закупок своих Н.Д., М., К. и С.К. второго уровня и 5% СБ.

Для получения бонуса Исполнительный Директор должен быть активным в этом месяце.

Примечание: Если при закрытии месяца дистрибьютор квалифицировался на статус «Исполнительный Директор», то в следующем месяце его персональные и групповые очки не переходят к спонсору.

Пятая ступень - «Директор».

Дистрибьютор считается Директор, имеющий под собой минимум три активные ветки, одна из которых должна начинаться с Менеджера или выше и одна, с Старший Консультант или выше. Кроме того Директор должен набрать в текущем месяце 150 личных очков и 1500 очков группового объема. В групповые очки входят персональные очки Директора, плюс очки его потребителей плюс персональные очки его К., С.К., и М.



Директор имеет прибыль 35% от розничных продаж, комиссионные в размере 15% от закупок его потребителей. 8% от закупок своего первого уровня (К.,С.К., М- рву), 6% от закупок своего второго уровня (К.,С.К., М- рву) , 4% от закупок своего третьего уровня (К.,С.К., М- рву).

Так же 8-6-4% (с GVU) с Директоров первого, второго и третьего поколения соответственно.

А так же Спонсорский бонус 5% от лично приглашённых.

Примечание:

Понятие «активная ветка начинается с Консультанта», это означает, что ПЕРВЫЙ АКТИВНЫЙ Дистрибьютор ЭТОЙ ВЕТКИ начинается со СТАТУСА Консультант. Аналогично и все другие активные ветки.

Примечание:

Вводится понятие «статус кво» для статуса «Директор». Дистрибьютор подтвердивший первый раз статус «Директор» получит «статус кво Директора».

В дальнейшем, неважно кем он будет квалифицироваться, его личные и групповые очки не будут подыматься к вышестоящему спонсору.

БОНУС БЫСТРОГО СТАРТА (ББС)

- Если Дистрибьютор достиг статуса Менеджер в один из первых трёх месяцев работы (считая месяц подписания), то он получит единовременный дополнительный бонус в 100\$ (84 евро), а его непосредственный спонсор 50\$ (42 евро).

- Если Дистрибьютор достиг статуса Исполнительный Директор в один из первых трёх месяцев работы (считая месяц подписания), то он получит единовременный дополнительный бонус в 200\$ (168 евро), а его непосредственный спонсор 100\$ (84 евро).

- Если Дистрибьютор достиг статуса Директор в один из первых трёх месяцев работы (считая месяц подписания), то он получит единовременный дополнительный бонус в 400\$ (336 евро), а его непосредственный спонсор 200\$ (168 евро).

Примечание.

1. Для получения бонуса за быстрый старт Вашего человека, статус спонсора должен быть не ниже, чем у его дистрибьютора.
2. Возможность получения ББС дается только один раз. (Если был получен первым статус Менеджер, а в следующем месяце, например статус Исполнительный Директор, а в третьем месяце статус Директор, вознаграждение будет выплачено как за Менеджера).
3. Для получения Бонуса Быстрого Старта (ББС), дистрибьютору надо иметь на своём номере 100 личных очков, как в месяц получения бонуса, так и во все последующие месяцы работы.



Первая часть Карьерной лестницы



ЛИДЕРСКИЕ СТУПЕНИ В КАРЬЕРНОЙ ЛЕСТНИЦЕ МАРКЕТИНГ ПЛАНА

Шестая ступень – «Групп Директор».

Дистрибьютор считается Групп Директор, имеющий под собой минимум четыре активные ветки, одна из которых должна начинаться с Исполнительного Директора, а одна с Директора. Кроме того Групп Директор должен набрать в текущем месяце 150 личных очков и 1500 очков группового объема. В групповые очки входят персональные очки Групп Директора плюс очки его потребителей плюс персональные очки его К., С.К. и М.

Дополнительное условие минимальный глобальный объем – 5000 очков.

Групп Директор имеет прибыль 35% от розничных продаж, комиссионные в размере 15% от закупок его потребителей, 8% от закупок своего первого уровня с (К.,С.К., М- рву), 6% от закупок своего второго уровня (К.,С.К., М- рву), 4% от закупок своего третьего уровня (К.,С.К., М- рву).

8% от закупок своего первого поколения, 6% от закупок своего второго поколения, 4% от закупок своего третьего поколения, 2% от четвертого поколения. А так же Спонсорский бонус 5% от лично приглашенных.

Седьмая ступень – «Ведущий Директор».

Дистрибьютор считается Ведущий Директор, имеющий под собой минимум пять активных веток, две из которых должна начинаться с Директор, а одна с Исполнительный Директор. Кроме того Ведущий Директор должен набрать в текущем месяце 150 личных очков и 1500 очков группового объема. В групповые очки входят персональные очки Групп Директора, плюс очки его потребителей, плюс персональные очки его К., С.К. и М.



Дополнительное условие, минимальный глобальный объем – 10 000 очков. Ведущий Директор имеет прибыль 35% от розничных продаж, комиссионные в размере 15% от закупок его потребителей, 8% от закупок своего первого уровня с (К.,С.К., М- рву), 6% от закупок своего второго уровня (К.,С.К., М- рву), 4% от закупок своего третьего уровня (К.,С.К., М- рву).

8% от закупок своего первого поколения, 6% от закупок своего второго поколения, 4% от закупок своего третьего поколения, 2% от четвертого поколения и пятого поколения. А так же Спонсорский бонус 5% от лично приглашенных.

Восьмая ступень- «Мастер Директор».

Дистрибьютор считается Мастер Директор, имеющий под собой минимум шесть активных веток, три из которых должны начинаться с Директор, а одна с Груп.Директор. Кроме того Мастер Директор должен набрать в текущем месяце 150 личных очков и 1250 глобального объема. В групповые очки входят его персональные очки плюс, очки его потребителей и персональные очки его К., С.К. и М.

Дополнительное условие, минимальный глобальный объем – 25 000 очков.

Мастер Директор имеет прибыль 35% от розничных продаж, комиссионные в размере 15% от закупок его потребителей, 8% от закупок своего первого уровня с (К.,С.К., М- рву), 6% от закупок своего второго уровня (К.,С.К., М- рву), 4% от закупок своего третьего уровня (К.,С.К., М- рву). 8% от закупок своего первого поколения, 6% от закупок своего второго поколения, 4% от закупок своего третьего поколения, 2% от четвертого

поколения и пятого поколения, 1% от шестого поколения. А так же Спонсорский бонус 5% от лично приглашённых.

Девятая ступень – «Серебряный Директор».

Дистрибьютор считается Серебряный Директор, имеющий под собой минимум семь активных веток, три из которых должны начинаться с Директор одна с Груп.Директор и одна с Ведущий Директор. Кроме того Серебряный Директор должен набрать в текущем месяце 200 личных очков и 1000 группового объема. В групповые очки входят его персональные очки плюс, очки его потребителей и персональные очки его К., С.К. и М. Дополнительное условие, минимальный глобальный объём – 50 000 очков.

Серебряный Директор имеет прибыль 35% от розничных продаж, комиссионные в размере 15% от закупок его потребителей, 8% от закупок своего первого уровня с (К.,С.К., М- рву), 6% от закупок своего второго уровня (К.,С.К., М- рву) , 4% от закупок своего третьего уровня (К.,С.К., М- рву).

8% от закупок своего первого поколения, 6% от закупок своего второго поколения , 4% от закупок своего третьего поколения, 2% от четвёртого поколения и пятого поколения, 1% от шестого поколения и седьмого поколения. А так же Спонсорский бонус 5% от лично приглашённых.

Десятая ступень – «Золотой Директор».

Дистрибьютор считается Золотой Директор имеющий под собой минимум восемь активных веток, три из которых должны начинаться с Директор, одна с Груп.Директор, одна с Ведущий Директор и одна с Мастер Директор.

Кроме того Золотой Директор должен набрать в текущем месяце 200 личных очков и 750 группового объема. В групповые очки входят его персональные очки плюс, очки его потребителей и персональные очки его К., С.К. и М. Дополнительное условие, минимальный глобальный объём –100 000 очков.

Золотой Директор имеет прибыль 35% от розничных продаж, комиссионные в размере 15% от закупок его потребителей, 8% от закупок своего первого уровня с (К.,С.К., М- рву), 6% от закупок своего второго уровня (К.,С.К., М- рву) , 4% от закупок своего третьего уровня (К.,С.К., М- рву).

8% от закупок своего первого поколения, 6% от закупок своего второго поколения , 4% от закупок своего третьего поколения, 2% от четвёртого поколения и пятого поколения, 1% от шестого, седьмого и восьмого поколения. А так же Спонсорский бонус 5% от лично приглашённых.

Одиннадцатая ступень – «Платиновый Директор».

Дистрибьютор считается Платиновый Директор, имеющий под собой минимум девять активных веток, три из которых должны начинаться с Директор, одна с Груп.Директор, одна с Ведущий Директор, одна с Мастер Директор и одна с Серебряный Директор. Кроме того Платиновый Директор должен набрать в текущем месяце 250 личных очков и 500 группового объема.

В групповые очки входят его персональные очки плюс, очки его потребителей и персональные очки его К., С.К. и М. Дополнительное условие, минимальный глобальный объём – 250 000 очков.



Платиновый Директор получает вознаграждения как Золотой директор плюс 0,5% с 9 поколения. А так же Спонсорский бонус 5% от лично приглашённых.

**Двенадцатая ступень –
«Бриллиантовый Директор».**

Дистрибьютор считается Бриллиантовый Директор, имеющий под собой минимум десять активных веток, три из которых должны начинаться с Директор, одна с Груп.Директор, одна с Ведущий Директор, одна с Мастер Директор, одна с Серебряный Директор и одна с Золотой Директор.

Кроме того Бриллиантовый Директор должен набрать в текущем месяце 250 личных очков и 500 группового объема. В групповые очки входят его персональные очки плюс, очки его потребителей и персональные очки его К., С.К. и М. Дополнительное условие, минимальный глобальный объём – 500 000 очков.

Бриллиантовый Директор получает вознаграждения как золотой директор плюс 0,5% с 9 и 10 поколений. А так же Спонсорский бонус 5% от лично приглашённых.



Карьерные лестницы Статусных Директоров

ДИРЕКТОР

- Активность 150 очков
+ 3 активные ветки,
1 из которых начинается
с “Менеджер” и 1 со
“Старший Консультант”
+ 1500 гр.очков

Скидка 35%
15% с Потребителей
+ 8% с 1-го поколения
Дистрибьюторов
+ 6% со 2-го поколения
Дистрибьюторов
+ 4% со 3-го поколения
Дистрибьюторов
+ Спонсорский бонус
5% с лично приглашенных
Дистрибьюторов

ГРУПП ДИРЕКТОР

- Активность 150 очков
+ 4 активные ветки,
1 из которых должна
начинаться с Директора,
1 с Исполнительного
Директора
+1500 групповых очков
+ 5 000 глоб. объём.

Скидка 35%
+ 15% с потребителей
+ 8% с 1-го поколения
Дистрибьюторов
+ 6% со 2-го
+ 4% с 3-го
+ 2% с 4-го поколения
+ 5% Спонсорский бонус
с лично приглашенных
Дистрибьюторов.

ВЕДУЩИЙ ДИРЕКТОР

- Активность 150 очков
+ 5 активных веток,
3 из которых должны
начинаться с Директора
+1500 групповых очков
+ 10 000 глоб. объём.

Скидка 35%
+ 15% с потребителей
+ 8% с 1-го поколения
Дистрибьюторов
+ 6% со 2-го
+ 4% с 3-го
+ 2% с 4-го и 5-го
поколений
+ 5% Спонсорский бонус
с лично приглашенных
Дистрибьюторов.

МАСТЕР ДИРЕКТОР

- Активность 150 очков
+ 6 активных веток,
3 из которых должны
начинаться с Директора,
1 с Групп Директора
+1250 групповых очков
+ 25 000 глоб. объём.

Скидка 35%
+ 15% с потребителей
+ 8% с 1-го поколения
Дистрибьюторов
+ 6% со 2-го
+ 4% с 3-го
+ 2% с 4-го и 5-го
поколений
+ 1% от 6-го поколения
+ 5% Спонсорский бонус
с лично приглашенных
Дистрибьюторов.

СЕРЕБРЯНЫЙ ДИРЕКТОР

- Активность 200 очков
+ 7 активных веток,
3 из которых должны начинаться с Директора,
1 с Групп Директора,
1 с Ведущего Директора
+1000 групповых очков
+ 50 000 глоб. объём.

Скидка 35%
+ 15% с потребителей
+ 8% с 1-го поколения
Дистрибьюторов
+ 6% со 2-го
+ 4% с 3-го
+ 2% с 4-го и 5-го поколений
+ 1% от 6-го и 7-го поколений
+ 5% Спонсорский бонус
с лично приглашённых
Дистрибьюторов.

ЗОЛОТОЙ ДИРЕКТОР

- Активность 200 очков
+ 8 активных веток,
3 из которых должны начинаться с Директора,
1 с Групп Директора,
1 с Ведущего Директора,
1 с Мастер Директора
+750 групповых очков
+ 100 000 глоб. объём.

Скидка 35%
+ 15% с потребителей
+ 8% с 1-го поколения
Дистрибьюторов
+ 6% со 2-го
+ 4% с 3-го
+ 2% с 4-го и 5-го поколений
+ 1% с 6,7 и 8-го поколений
+ 5% Спонсорский бонус
с лично приглашённых
Дистрибьюторов.

ПЛАТИНОВЫЙ ДИРЕКТОР

- Активность 250 очков
+ 9 активных веток,
3 из которых должны начинаться с Директора
1 с Групп Директора,
1 с Ведущего Директора,
1 с Мастер Директора,
1 с Серебряного Мастера
+500 групповых очков
+ 250 000 глоб. объём.

Скидка 35%
+ 15% с потребителей
+ 8% с 1-го поколения
Дистрибьюторов
+ 6% со 2-го
+ 4% с 3-го
+ 2% с 4-го и 5-го поколений
+ 1% с 6, 7 и 8-го поколений
+ 0,5% с 9-го поколения
+ 5% Спонсорский бонус
с лично приглашённых
Дистрибьюторов.

БРИЛЛИАНТОВЫЙ ДИРЕКТОР

- Активность 250 очков
+ 10 активных веток,
3 из которых должны начинаться с Директора
1 с Групп Директора,
1 с Ведущего Директора,
1 с Мастер Директора,
1 с Серебряного Мастера
1 с Золотого Директора
+500 групповых очков
+ 500 000 глоб. объём.

Скидка 35%
+ 15% с потребителей
+ 8% с 1-го поколения
Дистрибьюторов
+ 6% со 2-го
+ 4% с 3-го
+ 2% с 4-го и 5-го поколений
+ 1% с 6, 7 и 8-го поколений
+ 0,5% с 9-го и 10-го поколений
+ 5% Спонсорский бонус
с лично приглашённых
Дистрибьюторов.

МОТИВАЦИОННЫЕ ПРОГРАММЫ ОТ ПРЕЗИДЕНТА КОМПАНИИ DR. NONA INTERNATIONAL LTD.

БОНУС РОСТА

Дополнительное вознаграждение
Дистрибьютору за продвижение по карьерной
лестнице.

Дистрибьютор при переходе со статуса на
более высокий статус (начиная с директора) и
удержании нового статуса 3 месяца подряд –
начисляется премия:

**За удержания статуса Групповой директора
или Ведущего директора - 500\$ (420 евро)**

**За удержания статуса Мастер или
Серебряный директор -750\$ (630 евро)**

**За удержания статуса Золотой директор и
выше-1000\$ (840 евро)**

Примечание: Достигнув статуса, например
Групповой директора, и не удержав его три
месяца, дистрибьютор больше не сможет
получить премию за этот статус, он может
выполнить условие получение и удержание
более высокого статуса, как Ведущий директор.



ПРОГРАММА «ЖИЛИЩНЫЙ БОНУС»

Одной из основных целей компании Dr. Nona International LTD. является постоянный рост благосостояния ее Дистрибьюторов. За добросовестную и успешную работу можно дополнительно получить различные подарки, от баночки «Динамического крема» до жилищного бонуса.

Компания предлагает долгосрочную программу - **ЖИЛИЩНЫЙ БОНУС!**

Эта программа разработана таким образом, что любой Дистрибьютор, даже новичок, может сразу принять участие в ней. Не обязательно быть топ лидером, чтобы получить **ЖИЛИЩНЫЙ БОНУС**, достаточно целеустремленно и последовательно трудиться в компании Dr. Nona.

За каждое, выполненное вами, условие программы, Вы получаете призовые очки, которые накапливаются на Вашем дистрибьюторском номере. Очки начисляются каждый месяц.

ПРИЗОВЫЕ ОЧКИ

Начисление призовых очков:

- 1 очко – Групп Директор
или 3000 групповых очков.
- 2 очка – Ведущий Директор
или 4000 групповых очков.
- 3 очка – Мастер Директор
или 5000 групповых очков.
- 4 очка – Серебряный Директор и выше
или 6000 групповых очков.

Начисление происходит по одному из перечисленных условий. *Например: Груп. директор сделал 4000 групповых, ему начисляются 2 очка.*



Пояснение:

В случае, если в любом из месяцев работы, участник программы «Жилищный бонус» не наберет ни одного призового очка, он автоматически лишается 4 очков в программе «Жилищный бонус».

Выплаты производятся по заявлению дистрибьютора при накоплении:

- 150 призовых очков - 12500 е.
- 250 призовых очков - 25000 е.
- 350 призовых очков - 40000 е.

ЗАКОНЫ КОМПАНИИ И ПРАВИЛА РЕКЛАМЫ

Соглашение с компанией Dr. Nona International LTD.

Соглашение о сотрудничестве с компанией Dr. Nona International LTD. - это основной документ, который подтверждает Ваше участие в сетевом маркетинге компании Dr. Nona International LTD. Официальная форма, которая оформляется на нового Дистрибьютора, называется по-английски: «*Independent Consultant Application & Agreement*», что означает: «*Заявление и Соглашение Независимого Консультанта*». Заметьте, употребляется «*Agreement*» – «Соглашение», а не «*Contract*» - «Контракт, Договор». В этом заключается существенная разница.

Термин «Контракт» влечет за собой взаимные юридические обязательства, выполнение которых контролируется законами любой страны.

На Независимого Дистрибьютора не возлагаются никакие юридические обязанности!

Компания, в одностороннем порядке, дает права и устанавливает правила взаимоотношений между Дистрибьютором и Компанией, несоблюдение которых не влечет юридической ответственности, а может лишь повлечь аннулирование Соглашения. Такие документы, в которых передаются права, относятся к классу лицензий, выдаваемых Компанией.

Как пользоваться полученными правами и пользоваться ли ими вообще, личное дело каждого Независимого Дистрибьютора. Возражать против правил, установленных Компанией, Дистрибьютор не вправе. Соглашение оформляется по Вашему личному желанию с условием, что Вы являетесь совершеннолетним лицом в стране своего постоянного проживания, и не подписывали подобное Соглашение в течение последних шести месяцев.

Подписывая Соглашение, Вы становитесь Дистрибьютором компании Dr. Nona International LTD. и согласны:

- соблюдать законы и правила рекламы Компании и следовать им всегда и везде, на словах и на деле;
- выполнять все законы и предписания страны, в которой Вы занимаетесь предпринимательской деятельностью;
- оберегать Компанию от любых претензий, ущерба или исков, связанных с выступлениями в средствах массовой информации;
- предлагать продукцию Компании по цене не ниже рекомендуемой в каждой конкретной стране.



Как Дистрибьютор Вы имеете право:

- приобретать у Компании продукцию со скидкой;
- приобретать у Компании все информационные и рекламные материалы;
- создавать потребительский рынок для Компании путем оформления таких же Соглашений с другими людьми;
- получать доход от этого рынка;
- делиться с окружающими собственным опытом применения продукции Компании;
- вести свое дело в любом месте (городе, регионе, стране) без каких-либо эксклюзивных прав на территорию;
- включать в свою визитную карточку, телефонный справочник, бумагу для писем и т.д. название «Доктор Нонна», «Dr. Nona», после которого обязательно должна добавляться фраза: «Независимый Дистрибьютор по продукции»;
- создавать свой интернет-сайт, либо открыть личную страничку на официальном сайте компании. При открытии своего сайта, на заглавной странице вверху, должна быть надпись, что это «Сайт независимого Дистрибьютора компании «Dr. Nona»;
- продавать или передавать по наследству свой статус и свою сеть (см. право продажи и наследования);
- в одностороннем порядке аннулировать Соглашение с Компанией, на основании письменной просьбы.

Подписание нового Соглашения с Компанией возможно по истечении шести месяцев с момента аннулирования старого соглашения. Новое Соглашение подписывается в статусе «Консультанта».



Компания запрещает Дистрибьюторам:

- выступать в средствах массовой информации от имени Компании и выдавать себя за служащего, работника или агента Компании;
- давать ложную информацию, какие-либо гарантии или обещания в отношении продукции, не содержащиеся в официальных изданиях Компании;
- копировать и размножать печатные, аудио и видеоматериалы Компании в коммерческих целях;
- использовать название, символы и торговые знаки Компании без предварительного письменного разрешения;
- **менять Спонсора.**

В случае выявления нарушения Дистрибьютор, который сменил Спонсора, возвращается со всей структурой к первому Спонсору. Кроме того, Дистрибьютор и Спонсор, который переподписал его в свою структуру (допустил нарушение) получает предупреждение. Нарушение этого правила повторно приведет к исключению Дистрибьютора Спонсора из Компании без права восстановления.

Со своей стороны Компания:

- утверждает, что все Дистрибьюторы имеют равные права, независимо от статуса;
- оставляет за собой право изменять Маркетинг план, т.е. может корректировать правила начисления бонусов в сети, сообщив об изменениях не менее, чем за 2 месяца до вступления их в силу;
- подтверждает право Дистрибьютора на партнерство. Вписать партнера в Соглашение можно подав в офис Компании соответствующие документы. При этом все права остаются за владельцем Соглашения.
- запрещает служащим и работникам всех офисов Компании иметь Соглашение или заниматься распространением продукции и услуг другой сетевой компании;
- оставляет за собой право, в случае явного нарушения «Правил Компании и законов рекламы», в одностороннем порядке аннулировать Соглашение без права восстановления.

ПРАВО НАСЛЕДОВАНИЯ СЕТИ

Право Дистрибьютора на получение вознаграждения от Компании Dr. Nona International LTD., от построенной им сети, является частной собственностью Дистрибьютора, и, после его смерти, наследуется исключительно членами семьи.

«Членами семьи», в соответствии с настоящим пунктом, являются родители, супруг(а) и дети (включая усыновленных) Дистрибьютора.

Соглашение может быть переоформлено, только на одного из членов семьи, при условии, что он согласен с законами Компании.

Указанное право гарантируется на основании Маркетинг плана, утвержденного компанией Dr. Nona International LTD.



КОДЕКС ЭТИКИ РАСПРОСТРАНИТЕЛЕЙ КОМПАНИИ DR. NONA INTERNATIONAL LTD.

- Я обязуюсь следовать правилам сетевого маркетинга: строить свое дело для получения прибыли таким образом, чтобы те, с кем я сотрудничаю, также могли расти и получать прибыль.
- В своей деятельности я буду использовать приемы и стратегию, которые не могут нанести вред людям, с которыми я работаю, мне, моей Компании и сетевому бизнесу в целом.
- Я изучу все законы индустрии сетевого маркетинга, правила моей Компании и буду выполнять их везде и всегда.
- Я буду неукоснительно выполнять все обязательства, которые я беру на себя по отношению к своим клиентам, своим коллегам – Дистрибьюторам своим настоящим и будущим партнерам.
- Все свои способности я направлю на обучение и вдохновение тех Консультантов, чьим спонсором я являюсь.
- Рассказывая будущим «Консультантам» о возможных прибылях, я буду делать это убедительно, не преувеличивая реально существующих заработков.
- Рекомендуя своим «Консультантам» иметь у себя определенный запас продукции, который может понадобиться им в ближайшее время, я не буду советовать им, делать закупки в неоправданно больших количествах.
- Я обязуюсь решать любые разногласия в духе понимания и справедливости по отношению ко всем.
- Я обязуюсь сохранять преданность сетевому бизнесу в целом. Признавая другие компании, как своих конкурентов, я не буду критиковать систему их бизнеса и их продукцию.
- Я обязуюсь дружественно относиться ко всем Дистрибьюторам компании Dr. Nona International LTD.





Компания оставляет за собой право корректировки Маркетинг плана или отмены той или иной мотивационной программы



М.Шнеерсон

Президент компании Dr. Nona International LTD.